

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

Pas-de-porte, droit-au-bail : quelles différences ?



Toutes les deux attachées au domaine des baux commerciaux, les notions de pas-de-porte et de droit-au-bail recouvrent des réalités différentes. Le point sur leurs implications.

Lorsqu'un entrepreneur souhaite s'installer dans un [local commercial](#), il peut être amené à verser un pas-de-porte ou un droit-au-bail. S'il s'agit dans les deux cas, s'une somme supplémentaire qu'il devra déboursier, ces termes désignent deux notions distinctes.

Payé au propriétaire ou au locataire

Première différence : pas-de-porte et droit au bail ne font pas intervenir les mêmes acteurs. Le premier est une sorte de droit d'entrée versé au propriétaire bailleur du local, généralement quand celui-ci est neuf ou vacant et fait donc l'objet d'un nouveau bail.

Le droit au bail, en revanche, est payé au locataire précédent. *« C'est généralement le cas quand celui-ci a négocié des conditions de bail très avantageuses. S'il doit partir et qu'aucune clause du bail ne s'y oppose, il va chercher à céder son bail. Le droit au bail est alors une sorte de compensation versée par le nouveau locataire pour le bénéfice des conditions négociées par son prédécesseur »*, explique Thomas Pommier, expert-comptable associé du cabinet VDB, membre du groupement France Défi.

Pas-de-porte et droit-au-bail: des montants non encadrés

Le pas-de-porte est une clause du [contrat de bail](#), le droit au bail une clause du contrat de cession de bail. Leur montant est variable et non encadré par la loi. *« Dans les deux cas, il est fonction des négociations avec le propriétaire ou avec le précédent locataire. Il va dépendre par exemple du bail, du local ou de la durée restante du bail, pour le droit au bail. C'est du cas par cas »*, souligne l'expert-comptable.

Aucune de ces deux pratiques n'est d'ailleurs systématique, on les retrouve plutôt pour des emplacements très recherchés ou dans des centres commerciaux.

Le pas-de-porte peut être de deux natures différentes. Il est parfois considéré comme un complément de loyer. « *Ce peut être le cas par exemple si le loyer du bail est plutôt faible par rapport aux conditions de marché* », précise Thomas Pommier.

Il peut sinon être vu comme une indemnité. Il importe que cette nature soit précisée dans le contrat de bail car elle détermine le traitement fiscal du montant correspondant.

Un traitement comptable et fiscal différencié

S'il s'agit d'un complément de loyer, il est considéré comme une charge déductible pour le locataire tandis que le propriétaire doit le déclarer comme un revenu foncier, imposable. En revanche, s'il s'agit d'une indemnité, il sera inscrit à l'actif du bilan du locataire comme élément incorporel, non amortissable. Le bailleur, lui, ne sera, sous réserve de certaines conditions, pas imposé sur cette somme.

S'agissant du droit-au-bail, le traitement est cette fois toujours le même. C'est un actif incorporel non amortissable pour le nouveau locataire et un produit de cession imposable pour le locataire sortant.

Lors des discussions avec le bailleur ou le locataire en place, il importe de bien maîtriser ces différents aspects. « *Il ne faut pas négliger cette partie de la négociation* », conseille Thomas Pommier.

Les conseils d'un [expert-comptable](#) peuvent alors s'avérer précieux, tant pour comprendre les implications de ces différentes notions que pour mesurer la cohérence de la proposition faite au futur locataire.

Par Marion Perrier, Accroche-press' pour France Défi
lundi 11 juin 2018 08h00

Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr